

Psychologiczne determinanty skłonności Polaków do oszczędzania

Iwona Marta Brzozowska

Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski, Warszawa

Maryla Goszczyńska*

Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski, Warszawa

PSYCHOLOGICAL DETERMINANTS OF INCLINATION TO SAVE AMONG THE POLES

Saving behaviours are of great interest for psychologists as well as to economists. Using not only economic and sociodemographic variables but also psychological ones we are able to analyse the influences on saving behaviours of the Poles. The present study aimed to explore the impact of two kinds of time perception: future orientation and goal orientation, economic optimism, risk perception of financial investments and utility of money on saving behaviors. Moreover, the research aimed to test the impact of age, the level of education and the amount of income. The subjects were 60 men and 60 females, residents of Warsaw. The results of the analysis revealed that the inclination to save is significantly related with economic optimism, future and goal orientation and the level of education.

WPROWADZENIE

Jedno z ważniejszych zachowań ekonomicznych, jakim jest oszczędzanie stanowi obecnie przedmiot zainteresowania zarówno ekonomistów jak i socjologów oraz psychologów. Są oni zgodni co do tego, iż oszczędzanie jest odroczone konsumpcją i przejawia się w ograniczeniu bieżących wydatków na rzecz przyszłej, zwiększonej konsumpcji.

Historycznie biorąc, początkowo problematyka oszczędzania była przedmiotem zainteresowania jedynie nauk ekonomicznych, a ekonomistom takim jak Katona (1975), Keynes (1956) czy Friedman (1953, za: Webley i in., 2000), zawdzięczamy powstanie pierwszych modeli teoretycznych, opisujących odroczone konsumpcję. W teoriach tych za główny czynnik wpływający na skłonność ludzi do oszczędzania uważano wielkość dochodu. W związku z ograniczonym charakterem dochodu oraz zmianami jego wielkości w czasie a także zmianami cen produktów i usług, człowiek musi dokonywać wyboru między bieżącą a przyszłą konsumpcją.

Wybór ten opisuje Model Zdyskontowanej Użyteczności, sformułowany przez Samuelsona (1937, za: Warneryd, 1998). Eksponuje on różnice w ocenie wartości tego samego dobra, w zależności od tego czy mamy je otrzymać w przyszłości, czy od razu. Konsumenty uznają za mniej atrakcyjne dokonywanie zakupu w przyszłości, ze względu na odległą perspektywę posiadania danego dobra (niecierpliwość) oraz zdyskontowanie jego wartości. Stąd większość ludzi preferuje bieżącą konsumpcję nad oszczędzanie.

Inne, znaczące modele oszczędzania to: Hipoteza Cyklu Życiowego Modiglianiego i Brumberga (1954, za: Warneryd, 1998), Hipoteza Dochodu Relatywnego Duesenberry'ego (1949, za: Gasparski, 1991a) oraz Hipoteza Dochodu Absolutnego Keynesa (1930, za: Crockett, 1977). Pierwsza z wymienionych Hipotez, podkreśla fakt, że decyzje o oszczędzaniu podejmowane są na podstawie oceny przyszłych dochodów, które podlegają zmianom w różnych fazach życia człowieka. W przypadku oczekiwania w przyszłości wzrostu zarobków, ujawnia się skłonność do konsumpcyjnego stylu życia, co manifestuje się w zaciąganiu pożyczek, kupowaniu na raty, itp. Postępowanie takie jest charakterystyczne dla ludzi młodych, rozpoczynających karierę zawodową i oczekujących zwiększających się dochodów. Z kolei u osób w wieku średnim oraz u starszych dominuje chęć

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Maryla Goszczyńska, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski, ul. Stawki 5/7, 00-183 Warszawa.

zabezpieczenia własnej przyszłej konsumpcji, gdy na skutek zakończenia kariery zawodowej (emerytura, renta) przychody ulegną radykalnemu obniżeniu (Perek-Białas i Rószkiewicz, 1999). Wraz z wiekiem wykształcają się także nawyki oszczędzania i zmienia sposób gospodarowania pieniędzmi.

Hipoteza Duesenberry'ego zakłada, że jednostka dokonuje porównań między aktualnymi i uzyskiwanymi w przeszłości dochodami. Jeśli obserwowany jest spadek poziomu dochodów podejmowana jest decyzja o ograniczeniu konsumpcji i ewentualnie wzrasta oszczędzanie. Ludzie dokonują także porównań swoich bieżących dochodów z zasobnością grupy społecznej, którą traktują jako grupę odniesienia.

Hipoteza Dochodu Absolutnego Keynesa (1956) zakładała optymistycznie, że wraz ze wzrostem dochodów rośnie poziom oszczędzania. Dane empiryczne wskazują jednak, że stopa oszczędzania wykazuje znaczną stałość mimo wzrostu zasobów; nadwyżki finansowe nie są w całości ani gromadzone ani inwestowane, lecz przeznaczane na podnoszenie standardu życia poprzez nabywanie ekskluzywnych dóbr.

Wszystkie pokrótce omówione tu ekonomiczne koncepcje oszczędzania nie wyjaśniały w pełni rzeczywistych zachowań ludzi, głównie z powodu pomijania roli pozaekonomicznych, indywidualnych zmiennych, o charakterze psychologicznym.

Potrzebę uzupełniania modelu oszczędzania o te nowe czynniki dostrzegł pierwszy Katona (1975), stwierdzając, że o tym, ile ludzie oszczędzają decydują nie tylko ich „możliwości” ale także i ich „chęci”. Określając precyzyjniej pojęcie „chęci oszczędzania”, Katona opisał wpływ subiektywnych przewidywań, co do przyszłej sytuacji finansowej jednostki jak i całej gospodarki na sposób gospodarowania pieniędzmi. Wizja przyszłości – optymistyczna lub pesymistyczna, decyduje o większej lub mniejszej chęci oszczędzania. W celu dokładniejszego określenia poziomu optymizmu wprowadził on specjalny wskaźnik opinii konsumentów (tzw. Index of Consumer Sentiment), który zostanie dokładniej opisany w dalszej części artykułu.

Oszczędzanie w ujęciu psychologicznym uwzględnia rolę zarówno czynników ekonomicznych (poziom dochodów, stopy procentowe), socjo-społecznych (wiek, poziom wykształcenia, status społeczny) jak i psychologicznych (motywy i cele oszczędzania, poziom optymizmu, subiektywna wartość pieniędzy, perspektywiczność myślenia i nastawienie na odległe cele, skłonność do awersji do podejmowania ryzyka finansowego).

Psychologiczne badania nad oszczędzaniem nie są zbyt liczne; bardzo rzadko były one podejmowane przez polskich psychologów. Stąd też na szczególną uwagę zasługuje badanie przeprowadzone przez Gasparskiego (1992), który skłonność lub niechęć do oszczędzania wiąże nie tylko ze zmiennymi społeczno-ekonomicznymi, ale także i z psychologicznymi. Przyjmując jako

podstawę wysuwanych hipotez psychologiczną teorię podejmowania decyzji (wejście w kontakt z bankiem i wybór konkretnej formy lokowania pieniędzy traktowany jest jako akt decyzyjny), Gasparski określił skłonność do oszczędzania jako funkcję optymizmu (prawdopodobieństwo osiągnięcia założonego celu ekonomicznego) oraz użyteczności celu (subiektywnej wartości pieniędzy).

Wyniki tego dwuetapowego badania (w I-szym etapie badano ogólną skłonność do oszczędzania, której wskaźnikiem był kontakt z bankiem, a w II-gim – z udziałem tylko osób korzystających z usług banku – ocenę opłacalności różnych form aktywności ekonomicznej, wśród których było także oszczędzanie) pozwoliły stwierdzić, że na decyzję o skorzystaniu z usług banku największy wpływ mają dochody, wykształcenie oraz racjonalność ocen stopy procentowej wkładów bankowych i inflacji. Z kolei na wybór oszczędzania jako formy wydatkowania pieniędzy (gdy w grę wchodzi jeszcze inne konkurencyjne formy) najsilniejszy wpływ miał poziom optymizmu oraz użyteczność pieniędzy.

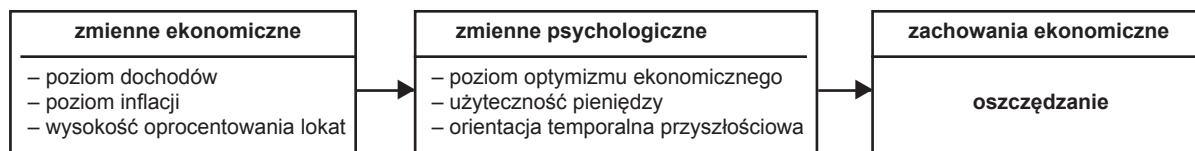
Poszukiwanie psychologicznych uwarunkowań skłonności do oszczędzania doprowadziło Economidu (2000) do postawienia pytania o to, jaką rolę odgrywa nastawienie jednostki na przyszłość, które siłą rzeczy wymaga planowania i konsekwencji w dążeniu do osiągnięcia postawionych sobie celów. Przeprowadzone przez nią badanie nad ubezpieczeniem się, traktowanym jako jedna z form oszczędzania, ujawniło istnienie korelacji między silną orientacją „na przyszłość” a ubezpieczeniem się, co oznacza, że osoby, które są bardziej nastawione na to, co je spotka w przyszłości niż to, co dzieje się obecnie, częściej decydują się na wykupienie polisy ubezpieczeniowej.

Generalnie można więc powiedzieć, że właściwości indywidualne jednostki pełnią rolę ważnych zmiennych pośredniczących w modelu zachowań ekonomicznych, mających na celu oszczędzanie, co może przyjąć postać następującego schematu (Ryc. 1.)

PROBLEM BADAWCZY, HIPOTEZY I PYTANIA¹

Głównym celem prezentowanych przez nas badań było określenie roli zmiennych psychologicznych i socjoekonomicznych w determinowaniu skłonności do oszczędzania. Testowano w nim ważność takich zmiennych jak: orientacja na przyszłość, telicność, optymizm ekonomiczny, percepcja ryzykowności różnych form oszczędności, użyteczność pieniędzy oraz wiek, poziom dochodów i wykształcenie.

¹ Analizy przedstawione w tym artykule oparte są na wynikach badań przeprowadzonych przez mgr Iwonę Martę Brzozowską i opisanych szczegółowo w Jej pracy magisterskiej (Brzozowska, 2001).



Rycina 1. Ekonomiczne i psychologiczne determinanty oszczędzania

Z uwagi na eksploracyjny charakter badania poszukiwano w nim odpowiedzi na następujące pytania:

1) Jakie wymiary poznawcze biorą ludzie pod uwagę oceniając ryzykowność swoich decyzji finansowych (form lokowania oszczędności pieniężnych)?

2) Jakimi motywami kierują się ludzie podejmując decyzje o oszczędzaniu i czy istnieje związek pomiędzy, dominującym motywem a wyborem określonej formy lokowania pieniędzy?

Ponadto, wysunięto trzy hipotezy dotyczące związku takich zmiennych niezależnych jak: użyteczność pieniędzy, optymizm konsumencki, nastawienie na przyszłość, nastawienie na osiąganie celów (telicznosc), wysokość dochodów, wiek oraz poziom wykształcenia, ze zmienną zależną, jaką jest natężenie skłonności do oszczędzania.

Hipoteza 1

Osoby o wysokim natężeniu skłonności do oszczędzania charakteryzują wysoki poziom optymizmu konsumenckiego oraz wysoka użyteczność pieniędzy. Wyniki wcześniejszego badania Gasparskiego (1991b) pozwalają przypuszczać, że na podjęcie decyzji o oszczędzaniu pieniędzy istotny wpływ ma ocena użyteczności odroczonej konsumpcji oraz ocena szans jej realizacji. Ocena prawdopodobieństwa osiągnięcia osobistych celów ekonomicznych ściśle wiąże się ogólnym poziomem użyteczności pieniędzy, jaki przypisuje im dana jednostka. Generalnie można założyć, że osoba mająca skłonność do oszczędzania (a więc do odraczania bieżącej konsumpcji) optymistycznie ocenia swoją przyszłą sytuację ekonomiczną oraz przypisuje wysoką wartość pieniądзом.

Hipoteza 2

Osoby silnie zorientowane na przyszłość (a nie na przeszłość lub terażniejszość) oraz na realizację postawionych sobie celów cechuje wysoka skłonność do oszczędzania. Wyniki badań Economidu (2000) dają podstawę do przypuszczenia, że jednostka myśląca perspektywicznie, a więc uwzględniająca w planowanych działaniach odległy horyzont czasowy będzie w większym stopniu niż jednostka nastawiona na terażniejszość skłonna do odraczania konsumpcji, a więc do oszczędzania pieniędzy.

Hipoteza 3

Wysoka skłonność do oszczędzania charakteryzuje osoby lepiej wykształcone, starsze i o wyższym poziomie dochodów. Przewidywanie, iż zarobki odgrywają znaczącą rolę w tendencji do oszczędzania znajduje swoje uzasadnienie w wielu koncepcjach ekonomicznych a także dowiodły tego liczne badania (Gasparski, 1991 b; Warneryd, 1998; Perek-Białas i Rószkiewicz, 1999).

METODA BADANIA I CHARAKTERYSTYKA PRÓBY

ZMIENNE I WSKAŹNIKI

Ze względu na cele badania, poza trzema zmiennymi niezależnymi o charakterze poza psychologicznym (wiek, poziom dochodów, wykształcenie), uwzględniono także następujące zmienne psychologiczne: użyteczność pieniędzy (ich subiektywną wartość), orientację temporalną przyszłościową, telicznosc, percepcję ryzyka różnych form lokowania pieniędzy oraz optymizm konsumencki.

Zmienną zależną była skłonność do oszczędzania; jako wskaźnik przyjęto liczbę form lokowania pieniędzy, z której korzystała osoba badana. Liczba ta mogła przybierać wartość od 0 do 12. W Tabeli 1 przedstawiono schematycznie listę zmiennych, użytych narzędzi badawczych oraz przyjętych wskaźników poszczególnych zmiennych.

NARZĘDZIA BADAWCZE

Pomiarowi użyteczności pieniędzy służyły dwa pytania z Kwestionariusza Decyzji Finansowych, w których osoby badane proszone były o ocenienie na 9-stopniowej skali poziomu zadowolenia z wygrania 500 zł. na loterii oraz poziomu dyssatisfakcji z powodu straty 100 zł. Wskaźnik użyteczności był sumą tych dwóch ocen i mógł przybierać wartość w przedziale 2–18.

W celu określenia natężenia orientacji przyszłościowej oraz telicznosci wykorzystano dwie podskale z Kwestionariusza Nosala i Bajcar (1996) „Skala Orientacji Temporalnej AION”. Pierwsza podskala „Przyszłość” zawiera 19 stwierdzeń odnoszących się do sposobu percepowania przyszłości, wśród których znajdowały się m.in. takie:

Tabela 1

Lista zmiennych, narzędzi badawczych oraz wskaźników

Rodzaj zmiennej	Narzędzie badawcze	Wskaźnik zmiennej
Użyteczność pieniędzy	Kwestionariusz Decyzji Finansowych	Suma punktów na skali do mierzenia satysfakcji i dyssatisfakcji z zyskiwanych bądź traconych pieniędzy
Orientacja temporalna przyszłościowa	Podskala w Skali Orientacji Temporalnej AION Nosala i Bajcar	Sumaryczny wynik uzyskany w tej podskali
Teliczność	Podskala w Skali Orientacji Temporalnej AION Nosala i Bajcar	Sumaryczny wynik uzyskany w tej podskali
Percepcja ryzyka	Skala do oceny ryzykowności form oszczędzania	Liczba punktów uzyskanych na skali (1 do 7)
Optymizm ekonomiczny	ICS – Index of Consumer Sentiment Katony	Wynik ogólny indeksu
Skłonność do oszczędzania	Kwestionariusz Decyzji Finansowych	Liczba form lokowania pieniędzy, z których korzysta osoba badana

„Potrafię wyobrazić sobie własną niedaleką przyszłość”

„Uważam, że trzeba być zabezpieczonym na czarną godzinę”

Podskala ta mierzy ukierunkowanie myślenia i działania na przyszłość, a im wyższy jest osiągnięty na niej wynik, tym dobitniej dowodzi to, że jednostka przywiązuje większą wagę do przyszłych zdarzeń a pomija sytuacje bieżące oraz przeszłe.

Z kolei podskala „Teliczność” składa się z 15 stwierdzeń opisujących stosunek danej osoby do realizowanych przez nią celów. W skład tej podskali wchodzi takie stwierdzenia jak np.:

„Przyszłe osiągnięcia są ważniejsze niż aktualne korzyści”

„Moje cele traktuję bardzo poważnie”

„Realizuję swoje zamierzenia konsekwentnie do samego końca”

Wysoki wynik na podskali „Teliczność” świadczy o tym, że dana jednostka posiada sprecyzowany układ celów i świadomość jakie działania prowadzą do ich osiągnięcia. Oceny każdego stwierdzenia dokonywane są na pięciostopniowej skali, a konkretna liczba odpowiada temu na ile prawdziwie dane stwierdzenie opisuje przekonania lub postępowanie osoby badanej (1 – zdecydowanie nieprawdziwe; 5 – zdecydowanie prawdziwe). Ogólny wynik na każdej z obu podskal uzyskuje się sumując punkty dla wszystkich twierdzeń należących do danej podskali.

Dla określenia stopnia ryzykowności każdej z dwunastu różnych form oszczędzania (m.in. lokaty bankowej, polisy ubezpieczeniowej na życie, akcji, obligacji) użyto siedmiostopniowej skali, gdzie 1 – oznacza minimalne ryzyko a 7 – bardzo wysokie ryzyko.

W celu zdiagnozowania poziomu optymizmu konsumenckiego, użyto Indeksu ICS stworzonego przez Katonę (1975). Obejmuje on 5 pytań odnoszących się do takich m.in. kwestii, jak ocena obecnej sytuacji finansowej gospodarstwa domowego osoby badanej oraz ocena tej sytuacji za rok, przewidywanie kondycji całej gospodarki polskiej za rok i w następnych pięciu latach. Ogólny wynik to suma punktów na skalach (od -2 do +2) odpowiadających poszczególnym pytaniom.

Aby określić wartość zmiennej zależnej, którą była skłonność do oszczędzania, prezentowano badanym listę 12-stu form oszczędzania i proszono o zaznaczenie tych, z których korzysta ona obecnie lub które posiadała w ostatnich latach. Liczba posiadanych form została przyjęta za wskaźnik skłonności do oszczędzania (mógł on przybierać wartość od 0 do 12).

OSOBY BADANE

W badaniu przeprowadzonym na wiosnę 2001 roku wzięło udział 60 kobiet i 60 mężczyzn w wieku od 22 do 65 lat; byli to mieszkańcy Warszawy i okolic. Badana próba miała charakter losowy.

WYNIKI BADANIA

OCENA RYZYKOWNOŚCI FORM OSZCZĘDZANIA

Wykres (Ryc. 2.) prezentuje średnie oceny ryzykowności przypisywane poszczególnym formom oszczędzania.

Jak wynika z wykresu, najwyższy poziom ryzyka przypisywany jest trzymaniu pieniędzy w domu – co może wiązać się z częstością informowania przez media

o dokonywanych kradzieżach – oraz lokowaniu oszczędności w akcje i jednostki funduszy powierniczych. Za najmniej ryzykowne formy oszczędzania uznali badani nabywanie nieruchomości oraz posiadanie lokaty długoterminowej i rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego.

W celu określenia kryteriów, jakimi kierują się ludzie oceniając ryzykowność form lokowania swoich oszczędności, przeprowadzono analizę czynnikową opartą na średnich ocenach. Wyniki tej analizy przedstawia Tabela 2.

W czynniku I znalazły się takie formy oszczędzania jak lokaty bankowe krótko- i długoterminowe, obligacje oraz waluta obca. Pozwala to określić ten czynnik jako „inwestowanie o charakterze stabilnym z zaznaczonym horyzontem czasowym”. Wybierając takie formy oszczędzający z góry znają korzyści (np. liczbowy przyrost procentowy) jakie uzyskają w efekcie umowy zawartej na określony umową czas.

Czynnik II, który można określić jako „bezpieczne formy oszczędzania” grupuje trzy rodzaje zarządzania pieniędzmi: książeczkę oszczędnościową, rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy oraz polisę ubezpieczeniową. Wspólną cechą tych form oszczędzania jest ich powszechność i stale zwiększający się zasób posiadanej o nich wiedzy, co może wiązać się z prowadzonymi, intensywnymi kampaniami reklamowymi. O ile pod koniec 2000 roku posiadanie ROR-u deklarowało 38%

Polaków, to w kwietniu 2001 roku liczba ta wzrosła już do 54%, przy czym forma ta coraz częściej zastępuje popularną dotychczas książeczkę oszczędnościową, przejmując zresztą jej funkcje (Falkowska, 2000).

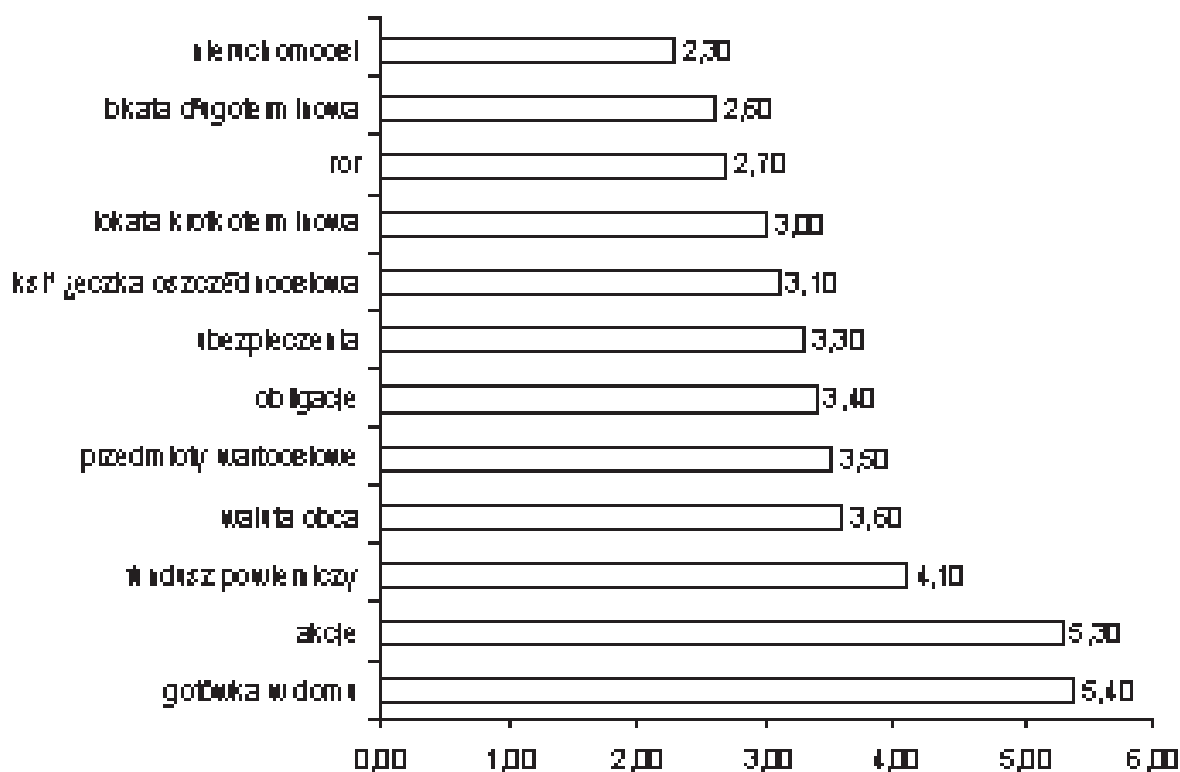
Przeciwieństwem bezpiecznych form oszczędzania jest inwestowanie na rynku kapitałowym, obejmujące m.in. zakup akcji oraz jednostek uczestnictwa w funduszach powierniczych lub inwestycyjnych, które osoby badane oceniają jako dość ryzykowne (patrz Ryc. 1). Czynnik III można więc nazwać „aktywnym i ryzykownym inwestowaniem na rynku kapitałowym”. Wysoka ocena ryzykowności inwestowania na giełdzie wiąże się z częściowym brakiem dostatecznej wiedzy na temat istoty tego rodzaju aktywności ekonomicznej, poczuciem niekontrolowalności następstw takich decyzji finansowych, niepewnością zysku (Zaleśkiewicz, 1996, 1999; oraz Goszczyńska, Gucwa-Leśny, 2000).

Ostatni, IV czynnik grupujący takie formy jak: posiadanie przedmiotów wartościowych (np. biżuteria, obrazy, antyki) oraz gromadzenie gotówki w domu, można określić jako „niebankowe formy oszczędzania”. Prawdopodobnie osoby preferujące takie lokowanie pieniędzy nie mają zaufania do banków lub wręcz unikają ich. Korzystanie z form bankowych wymagałoby aktywnego nabywania informacji i systematycznego śledzenia dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku, np. kursu walut w przypadku posiadania lokaty walutowej.

Tabela 2

Wyniki analizy czynnikowej ocen ryzyka decyzji finansowych (ładunki czynnikowe po rotacji Varimax)

Rodzaj zmiennej	Ładunki czynnikowe			
	Czynnik I	Czynnik II	Czynnik III	Czynnik IV
Lokata krótkoterminowa	.851	.157	-.061	-.407
Lokata długoterminowa	.834	.170	-.015	.033
Waluta obca	.790	-.116	.108	.577
Obligacje	.504	.314	.393	-.122
Książeczka oszczędnościowa	.021	.869	-.107	.125
Polisa ubezpieczeniowa	.249	.625	.144	-.295
ROR	.470	.504	-.414	.240
Akcje	-.118	-.158	.779	.766
Jednostki funduszy powierniczych	.071	.458	.602	-.150
Przedmioty wartościowe	.289	-.025	.227	.755
Gotówka w domu	-.266	.061	-.385	.725



Ryc. 2. Oceny ryzykowności decyzji finansowych na 7-punktowej skali

CHARAKTERYSTYKA MOTYWÓW OSZCZĘDZANIA

Rozkład wyników dotyczących motywów oszczędzania w badanej grupie przedstawia Rycina 3.

Jak widać z wykresu (Ryc. 3) najliczniejsza jest grupa osób deklarujących motyw rezydualny (36%). Drugi i trzeci w kolejności jest motyw transakcyjny (29%) i zapobiegawczy (23%), a najrzadziej występuje motyw spekulacyjny (12%).

Analiza statystyczna miała na celu zweryfikowanie założenia o istnieniu związku między deklarowanym motywem oszczędzania a preferowaną formą lokowania pieniędzy. Jej wyniki nie potwierdziły występowania takiego związku, z jednym wyjątkiem, a mianowicie, osoby kierujące się motywem spekulacyjnym znacząco częściej lokują pieniądze w nabywanie jednostek uczestnictwa w funduszach powierniczych ($F = 2.77$, $df = 3$, $p < .04$).

RÓŻNICE W CHARAKTERYSTYCE PSYCHOLOGICZNEJ I SOCJOEKONOMICZNEJ POMIĘDZY OSOBAMI O WYSOKIEJ I NISKIEJ SKŁONNOŚCI DO OSZCZĘDZANIA

Rozkład natężenia skłonności do oszczędzania, której wskaźnikiem była liczba form lokowania nadwyżek pieniężnych, pokazuje Tabela 3. Jak widać z danych

zawartych w tabeli rozkład ten w badanej próbie odbiega od normalnego i ma charakter lewoskośny. W odróżnieniu od badania Gasparskiego (1991b) próba nasza nie była reprezentatywna (np. jeśli chodzi o takie parametry jak: wiek, wykształcenie, dochody) a zmiennej zależnej „Skłonność do oszczędzania” nie można było potraktować jako dychotomicznej, zero-jedynkowej (0 – brak posiadania jakiegokolwiek formy lokowania pieniędzy, a 1 – posiadanie przynajmniej jednej formy). Osoby całkowicie „nieoszczędzające”, które Gasparski z uwagi na ich brak kontaktu z bankiem określa jako grupę reprezentującą tzw. Polskę B (jej przeciwieństwem jest grupa reprezentująca Polskę A, mająca kontakt z bankiem) stanowiły w naszym badaniu jedynie 2,5% całej badanej próby.

Podjęwszy próbę nakreślenia portretu psychologicznego osób oszczędzających, dokonaliśmy następującego zabiegu odnośnie do rozkładu zmiennej zależnej. Wyróżniłyśmy dwie grupy osób „należące” do górnego i dolnego kwartyła rozkładu natężenia skłonności do oszczędzania i porównałyśmy je ze sobą ze względu na wartość głównych zmiennych, które uwzględniają wysunięte hipotezy. Zasady tej nie można było do końca zastosować i w konsekwencji „dolna ćwiartka” objęła około 31% rozkładu zmiennej zależnej a „górną ćwiartka” – ponad 23%.

Tabela 3
Rozkład natężenia skłonności do oszczędzania

Liczba form oszczędzania	Liczba osób	% osób
0	3	2.5
1	6	5.0
2	28	23.3
3	19	15.8
4	18	15.0
5	18	15.0
6	13	10.8
7	6	5.0
8	4	3.4
9	2	1.7
10	1	.8
11	2	1.7
	120	100%

W efekcie, w grupie I-szej znalazły się osoby, które albo w ogóle nie oszczędzają albo korzystają co najwyżej z dwóch form lokowania pieniędzy. W grupie II-giej znalazły się osoby deklarujące posiadanie sześciu lub więcej form lokowania swoich nadwyżek finansowych.

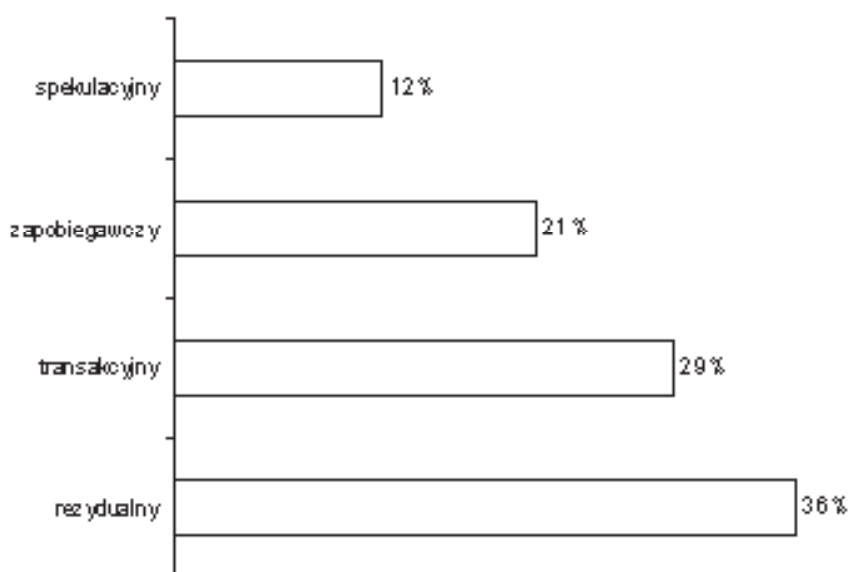
Porównanie ocen ryzykowności poszczególnych form lokowania pieniędzy w obu grupach ujawniło, że jedyna istotna statystycznie różnica dotyczyła przechowywania gotówki w domu, której ryzykowność wyżej oceniły osoby o niskiej skłonności do oszczędzania (test U Manna-Whitneya; $z = 2.44$; $p < .02$).

Jeśli chodzi o porównanie częstości korzystania z poszczególnych form alokacji pieniędzy, to poza rachunkiem oszczędnościowo-rozliczeniowym (obie grupy korzystają z niego w tym samym stopniu), z wszystkich pozostałych form znacząco częściej korzystają osoby o wysokiej skłonności do oszczędzania. Największe różnice dotyczą lokat bankowych krótkoterminowych, polis ubezpieczeniowych, nabywania nieruchomości oraz jednostek funduszy powierniczych.

Częściowo potwierdzona została hipoteza 1. Optymizm ekonomiczny okazał się znacząco wyższy w grupie osób o wysokiej skłonności do oszczędzania ($z = -2.04$; $p < .04$), natomiast użyteczność pieniędzy była znacząco wyższa wśród osób o niskiej skłonności do oszczędzania ($z = 2.07$; $p < .04$).

Z kolei całkowicie potwierdziła się hipoteza 2. Osoby o wysokiej skłonności do oszczędzania charakteryzuje zarówno znacząco silniejsze nastawienie na przyszłość jak i na realizację postawionych sobie celów niż osoby o niskiej skłonności do oszczędzania. Wyniki testu U Manna-Whitneya wynosiły odpowiednio: dla podskali „Przyszłość” w Kwestionariuszu Nosala i Bajcar $z = -3.25$; $p < .001$, a dla podskali „Teliczność” $z = -1.97$; $p < .05$.

Tylko częściowo potwierdziła się hipoteza 3 dotycząca związku zmiennych socjodemograficznych ze



Ryc. 3. Motywy oszczędzania

skłonnością do oszczędzania. Ani wiek ani poziom dochodów nie okazał się znacząco ważny, jedynie poziom wykształcenia odgrywał istotną rolę – osoby o wyższej skłonności do oszczędzania odznaczają się wyższym poziomem wykształcenia ($z = -2.68$; $p < .01$).

DYSKUSJA WYNIKÓW

Ogólniejsza refleksja, jaka nasuwa się po przeprowadzeniu tego badania jest taka, iż warto w dążeniu do stworzenia behawioralnego modelu oszczędzania włączyć do niego, oprócz zmiennych ekonomicznych i socjodemograficznych, także zmienne psychologiczne. I chociaż nie wszystkie wysunięte hipotezy zostały w tym badaniu w pełni potwierdzone, to uzyskane wyniki wskazują na czynniki odgrywające istotną rolę w zwiększaniu skłonności ludzi do ograniczania konsumpcji bieżącej na rzecz przyszłej, a więc podejmowania działań mających na celu oszczędzanie.

Psychologiczne badania nad oszczędzaniem Polaków są ciągle nieliczne i niesystematyczne; kolejne badania dzieli długi dystans czasowy, w którym zachodzą znaczące zmiany o charakterze społeczno-ekonomicznym, utrudniające porównanie ich wyników. Punktem odniesienia dla wyników otrzymanych w naszym badaniu będą przede wszystkim koncepcje teoretyczne zaproponowane i rozwinięte przez Gasparskiego i Zaleskiewicza.

Struktura motywów oszczędzania ujawniona w przeprowadzonym przez nas badaniu różni się od tej jaką uzyskał 10 lat temu Gasparski (1991a). O ile wówczas dominującym motywem oszczędzania było odkładanie pieniędzy w celu zabezpieczenia się przed niekorzystnymi zdarzeniami w przyszłości (na tzw. „czarną godzinę”), to obecnie dominującym motywem okazał się motyw rezydualny. Znacznie rzadszym okazał się motyw transakcyjny, a najrzadszym, bo dotyczącym tylko 12% badanych, motyw spekulacyjny, związany z koniecznością ryzykownego inwestowania kapitału, co wymaga od osób, które się nim kierują dobrej orientacji w dynamicznie zmieniającej się sytuacji gospodarczej. Dominacja motywu rezydualnego może wiązać się z jednej strony z niskim poziomem dochodów deklarowanym przez osoby badane i ciągle małym zaufaniem Polaków do instytucji finansowych (niemalże niezmiennie od 10 lat odsetek osób niemających kontaktu z bankiem oscyluje wokół 50%) a z drugiej strony – z powszechnością konsumpcyjnego stylu życia.

Mimo niereprezentatywności naszej próby badawczej (w badaniu uczestniczyli głównie mieszkańcy Warszawy, z wykształceniem średnim i wyższym, w większości młodzi z dość wysokimi dochodami – 35% ma dochody nieco lub znacznie wyższe od średniej krajowej), wyniki dotyczące percepcji ryzyka poszczególnych form lokowania pieniędzy były podobne do wyników Gasparskiego (1992, 1995) i Zaleskiewicza

(1996). Nabywanie akcji i jednostek uczestnictwa w funduszach powierniczych oceniane jest tak jak i w tamtych badaniach – jako dość ryzykowne, natomiast nabywanie nieruchomości – jako forma najbezpieczniejsza.

Ta ostatnia ocena bardzo różni się od oceny, jaką nabywaniu nieruchomości przypisują osoby badane w krajach zachodnich, o ustabilizowanej gospodarce rynkowej; forma ta jest tam spostrzegana jako ryzykowna, gdyż jej wartość zmienia się – czasami dość radykalnie – zależnie od koniunktury. W Polsce, przy ciągle niezaspokojonym jeszcze popycie na mieszkania, inwestowanie w nieruchomości jest od lat finansowo korzystne.

Znamiennym faktem, stwierdzonym w naszym badaniu była zgodność ocen ryzykowności poszczególnych form inwestowania pieniędzy z częstością korzystania z nich przez osoby badane. Formy, oceniane jako ryzykowne nabywane są najrzadziej i odwrotnie, najbezpieczniejsze, takie jak ROR należą do najpowszechniejszych (posiada go 76% badanych). Jedyny wyjątek stanowiło trzymanie gotówki w domu, które jest popularnym sposobem swoiście rozumianego oszczędzania (korzysta z niego 55% badanych) a zarazem ocenione zostało jako tak samo ryzykowne jak nabywanie akcji.

Powszechność korzystania z jednych form oraz zdecydowane unikanie innych sugeruje, że ważnym kryterium decyzji o tym, w co inwestować, jest możliwość ciągłego dostępu do własnych pieniędzy. Stąd też takie formy, które wiążą się z koniecznością czasowego „zamrożenia gotówki” są wybierane przez niewielki odsetek badanych. Niechęć do nich wiąże się też z tym, że korzystanie z takich form wymaga zaangażowania poznawczego, posiadania pewnej wiedzy na ich temat (np. posiadacze akcji muszą śledzić kursy giełdowe, aby podjąć decyzję o tym, kiedy je sprzedać żeby nie ponieść straty w momencie bessy).

Najważniejsze wyniki naszego badania dotyczyły związku, jaki istnieje pomiędzy skłonnością ludzi do oszczędzania a wybranymi zmiennymi o charakterze psychologicznym. Podobnie jak w badaniu Gasparskiego (1991b) przydatne okazało się wykorzystanie teorii decyzji do przewidywania zachowań osób badanych, dotyczących sfery oszczędzania. Główne twierdzenie psychologicznej teorii decyzji mówi o tym, że podjęcie decyzji zależy od tego jak oceniane są szanse osiągnięcia planowanego celu oraz jak oceniana jest użyteczność tego celu. W badaniach dotyczących oszczędzania twierdzenie to zostało zmodyfikowane, przybierając następującą postać: działanie nastawione na oszczędzanie (a nie na konsumpcję) jest tym bardziej prawdopodobne, im wyższy jest poziom optymizmu, co do użyteczności przyszłej konsumpcji oraz im większe są szanse realizacji tej konsumpcji.

Otrzymane przez nas wyniki różniły się częściowo od tych, które uzyskał Gasparski. Okazało się, że

wyższy optymizm ekonomiczny sprzyjał intensywniejszemu oszczędzaniu, natomiast wyższa użyteczność pieniędzy – nie. Istotną różnicą między tymi dwoma badaniami był fakt, iż uczestnikami eksperymentu Gasparskiego były z jednej strony osoby nie mające żadnego kontaktu z bankiem (nie oszczędzające w sposób dowolny) a z drugiej strony – osoby korzystające z usług banku (grupa oszczędzających), podczas gdy niemal wszystkie nasze osoby badane oszczędzały, lecz z różną intensywnością i wykorzystując różne formy oszczędzania.

Stwierdzony w naszym badaniu związek wysokiej skłonności do oszczędzania z dominacją orientacji przyszłościowej i telicnością wzmacnia tezę o roli optymizmu/pesymizmu, który odnosi się do przewidywania przyszłych sytuacji ekonomicznych, ocenianych przez ludzi w relacji do zdarzeń przeszłych oraz teraźniejszych. Przydatne więc okazało się wykorzystanie konstruktywów teoretycznych, zaproponowanych przez Nosala (1998) w jego koncepcji percepcji czasu.

Istnienie różnic w portretach osób „oszczędzających” stwierdzili także w swoim badaniu Canova i wsp. (2000). Badanie wykazało, że „nieoszczędzający” (tzn. nieplanujący gromadzenia jakichkolwiek oszczędności w ciągu najbliższych 12 miesięcy) mają zazwyczaj niższe dochody od „oszczędzających”, w przeszłości niewiele lub wcale nie oszczędzali, są pesymistyczni w ocenie przyszłej sytuacji ekonomicznej, zarówno w odniesieniu do całej gospodarki jak i swojej indywidualnej kondycji finansowej.

Zbudowanie trafnego modelu oszczędzania jest zadaniem wymagającym kontynuowania wysiłków badaczy, zwłaszcza tych, którzy reprezentują nowy nurt w psychologii, jakim jest psychologia ekonomiczna. Jeśli wysiłki te zostaną uwieńczone sukcesem to poza walorem teoretycznym, związanym z wyjaśnieniem mechanizmu podejmowania decyzji finansowych, model taki będzie miał istotne znaczenie praktyczne. Może on być wykorzystany w planowaniu skuteczniejszej strategii marketingowej, pozwalającej zachęcić określoną grupę klientów do nabycia konkretnego produktu bankowego.

LITERATURA

- Brzozowska, J.M. (2001). *Psychologiczne determinanty alokacji nadwyżek kapitałowych*. Nie opublikowana praca magisterska. Warszawa, Wydział Psychologii UW.
- Canova, L., Manganelli, A.M., Webley, P. (2000). *Determinants of intention to save. IAREP Conference Proceedings. „Fairness and Cooperation”*. Baden, Vienna, 75–81.
- Crockett, J. (1977). *The choice between spending and saving. Summary from the perspective of different disciplines*. U.S. Government. Printing Office.
- Economidu, M. (2000). *An economic psychology survey on the choice to insure or not insure voluntarily. IAREP/SABE Conference Proceedings. „Fairness and Cooperation”*. Baden, Vienna.
- Falkowska, M. (2000). Zamożność w liczbach. *Res Publica Nowa*, 10, 12–17.
- Gasparski, P. (1991a). Oszczędzanie - psychologiczna charakterystyka motywów. *Ekonomista*, 2-3, 347–355.
- Gasparski, P. (1991b). Użyteczność pieniędzy i poziom optymizmu ekonomicznego jako wyznaczniki decyzji dotyczących oszczędzania. *Przegląd Psychologiczny*, 4, 657–670.
- Gasparski, P. (1992). Percepcja ryzyka związanego z decyzjami finansowymi. *Przegląd Psychologiczny*, 4, 523–536.
- Gasparski, P. (1995). Bank i jego klienci. *Magazyn PKO BP Nasz Bank*.
- Goszczyńska, M., Gucwa-Leśny E. 2000. General and specific characteristics of risk perception in financial investment. *Polish Psychological Bulletin*, 31, 4, 301–313.
- Katona, G. (1976). *Psychological Economics*. New York: Elsevier.
- Keynes, J.M. (1956). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Warszawa: PWN.
- Nosal, C. (1998). *Psychologia percepcji i orientacji w upływie czasu*. Wrocław: Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej.
- Nosal, C. Bajcar, B. (1996). *Skala Orientacji Temporalnej AION*. Wersja eksperymentalna.
- Perek-Białas, J., Rószkiewicz, M. (1999). *Skłonność gospodarstw domowych do oszczędzania w celu zabezpieczenia starości*. Warszawa: Port Info.
- Warneryd, K.E. (1998). *The psychology of saving*. UK. Edward Elgar Publishing Limited.
- Webley, P., Burlando R., Viner, A. (2000). *Individual differences, saving motives and saving behavior: a cross-national study. IAREP/SABE Conference Proceedings. „Fairness and Cooperation”*. Baden, Vienna.
- Zaleśkiewicz, T. (1996). Wymiary percepcji ryzyka w inwestowaniu pieniędzy. *Czasopismo Psychologiczne*, 3, 153–159.
- Zaleśkiewicz, T. (1999). Between excitement and investment: Individual differences in financial risk taking. *Polish Psychological Bulletin*, 3, 153–165.